Comisión de Industria, Energía y Minería
S/C

Versión Taquigráfica N° 1678 de 2008

ADMINISTRACIÓN NACIONAL DE COMBUSTIBLES, ALCOHOL Y PORTLAND

Política cementera

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 16 de julio de 2008

(Sin corregir)

PRESIDE:	Señor Representante Carlos Varela Nestier.
MIEMBROS:	Señores Representantes Hebert Clavijo, Mauricio Cusano, Álvaro Delgado, Sandra Etcheverry y Fernando Longo Fonsalías.
DELEGADO DE SECTOR:	Señor Representante Víctor Barragán.
INVITADOS:	Por la Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland (ANCAP), sociólogo Germán Riet, Vicepresidente e ingeniero Gerardo Triunfo, Director.

SEÑOR PRESIDENTE (Varela Nestier).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión de Industria, Energía y Minería tiene el agrado de recibir a las autoridades del Directorio de la Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Pórtland, representado por su Vicepresidente, señor Germán Riet y el Director, ingeniero Gerardo Triunfo, quienes fueron convocados ante una preocupación manifestada por el señor Diputado Clavijo en lo que tiene que ver con la política cementera.

Sabemos que hay novedades y propuestas por parte de ANCAP; a su vez, los integrantes de la Comisión tienen ciertas inquietudes, por lo que esta es una oportunidad afortunada para conversar y obtener información sobre los próximos pasos que el ente va a dar con respecto a un punto tan importante como es la producción de cemento en el país.

SEÑOR CLAVIJO.- Les damos la bienvenida. Esta convocatoria tiene como cometido concretar el compromiso que asumimos como Comisión, cuando en 2006 fue convocado el Directorio de ANCAP por el tema de la industria cementera. En el análisis que se hizo en ese momento, todos fuimos contestes en el sentido de que la situación de la industria del pórtland era ruinosa, por la falta de inversión, por el problema medioambiental, etcétera, pero en esos momentos teníamos una garantía:

que el Ministro de Industria, Energía y Minería de la época, el Poder Ejecutivo, y el Directorio de ANCAP habían decidido que el Estado debía continuar incursionando en la industria del pórtland.

En función de eso, el Directorio ha venido trabajando arduamente, no solo para concretar las inversiones, sino también los mercados. De nada sirven las inversiones si lo que se produce no se vende o hay dificultades para ello.

Por lo tanto, me parece que fue muy oportuna la realización de esta convocatoria, a los efectos de que todos nos ilustremos de primera mano en el plan estratégico de desarrollo de la industria cementera. En definitiva, este sector sigue siendo estratégico para el conjunto de la población y para la nación toda.

SEÑOR RIET.- Muchísimas gracias por la invitación para comparecer en esta Comisión. Como siempre para nosotros es un honor estar en este ámbito para intercambiar ideas con los señores Diputados.

Si bien ahora tenemos un Directorio con cinco miembros, no nos dan los tiempos para cubrir todas las tareas, de modo que el señor Presidente Sendic nos encomendó al Director Triunfo y a quien habla que acudiéramos a esta Comisión. En la tarde de ayer comparecimos en el Senado y también concurrimos un par de Directores, mientras los demás cumplían otras tareas dentro y fuera del país.

En cuanto a la preocupación que planteaba el Diputado Clavijo, las decisiones que se han tomado con respecto a la industria del cemento en ANCAP se dan en el marco de un plan estratégico de toda la empresa. Contamos con la ayuda de una consultora externa internacional que ha trabajado con importantes empresas petroleras de América Latina y otras partes del mundo, para obtener instrumentos relativos a la forma de dirigir la gestión, en función de planes, estrategias y de la definición de objetivos, metas, plazos e indicadores a seguir. Entonces, estamos aprendiendo, tomando esa parte de la metodología que nos aporta la consultora e integrando cuestiones nuevas que no nos propuso como, por ejemplo, la participación de todo el personal en la definición de un plan estratégico y de la fijación de metas. Quizás eso se podría haber hecho en pocos meses si lo hubiéramos elaborado, por ejemplo, a nivel de Directorio o de alta gerencia, pero al propio Directorio le pareció un enfoque más sustentable en el tiempo para la empresa que el personal tanto los cuadros superiores y medios, como el conjunto de los funcionarios de ANCAP participara de alguna manera en todo este proceso, dándole además un protagonismo especial al sindicato único del ente, que representa a los trabajadores afiliados y ha tenido participación en todas las instancias de definición de este plan estratégico.

Por supuesto que además del plan estratégico de la empresa, están los planes concretos para cada uno de los negocios de la empresa que, como ustedes saben, es compleja y tiene muchos negocios, con metas e indicadores, pero también con un cálculo económico y con la exigencia de una tasa de retorno para cada una de las iniciativas estratégicas en absolutamente todos los negocios de la empresa, que comprenden tanto los combustibles como los biocombustibles y el pórtland.

Agradecemos la confianza del señor Diputado Clavijo, quien dijo que contaba con la garantía del Directorio. El tiempo que nos tomó adoptar estas decisiones se debe, en parte, al mencionado proceso que fue lo más participativo y democrático posible. Eso tiene sus costos en materia de tiempo para llegar a consensos.

Además, la decisión de nuevos planes, iniciativas estratégicas, o prioridades para la empresa, también supuso adaptar su estructura organizativa a las exigencias de competitividad que tiene el mundo y a los nuevos negocios que hemos decidido priorizar. Eso se enmarca en un proceso de reestructura de la empresa, en el cual todavía estamos inmersos, con eliminación de áreas, creación de otras nuevas, eliminación de una gerencia, creación de una nueva. En fin; en muchos casos hubo cambios de responsabilidades y en ese marco se dan estas definiciones con respecto a la industria del cemento; esperamos sus opiniones en tal sentido.

En cuanto al diagnóstico relativo al negocio del cemento, como ustedes saben, ANCAP tiene una estructura muy anticuada. La planta de Minas data de 1956 y prácticamente no ha tenido inversiones desde esa época o, por lo menos, una renovación tecnológica. Si se hicieron inversiones, fueron solamente para mantenimiento. Por su parte, la planta de Paysandú tiene treinta y pico o cuarenta años un horno tiene más de treinta años y el otro poco más de cuarenta y en el marco de una revolución científico tecnológica en la cual estamos, todos

tenemos claro que si no invertimos continuamente para estar en la punta tecnológica, se pierde competitividad.

¿Cuál es la situación del negocio del cemento en el Uruguay y en la región? En la región hay una gran competitividad; están presentes las grandes multinacionales. El cemento en el mundo es un negocio mucho más concentrado que el petróleo. El petróleo es el que tiene peor fama, pero el cemento es mucho más concentrado y hay muy pocas empresas a nivel multinacional: el negocio se concentra en cuatro o cinco. Obviamente siempre hay excepciones y también hay pequeñas empresas nacionales o regionales. Entonces, en la región tenemos la presencia de las grandes multinacionales y también de algunas firmas regionales, argentinas o brasileñas que, al lado de nuestra empresa, realmente son muy poderosas.

Como ustedes saben, se trata de mercados que están creciendo y tienen una demanda de cemento muy fuerte. Durante los primeros años del Gobierno y eso se ha sostenido hasta ahora, sobre todo el mercado argentino, ha tenido un crecimiento impresionante del 9% en los últimos cinco años. En el caso de la industria de la construcción, el cemento ha duplicado esa cifra y ha superado los niveles de los años de máximo consumo, que fueron 1998 y 1999, lo cual nosotros todavía no hemos alcanzado. En la región hay una concentración muy grande de jugadores muy competitivos, tanto en Argentina como en Brasil, con plantas que están en la punta tecnológica mundial. Como todos sabemos, tienen costos energéticos más competitivos que en Uruguay, por distintas razones: en Argentina está muy subsidiado el tema energético y Brasil tiene competitividad porque su riqueza energética es superior a la nuestra.

Entonces, el mercado uruguayo, comparado a lo regional, tiene un atractivo menos interesante, más moderado. En primer lugar, hay un factor de escala; apenas somos un barrio de San Pablo o una parte de Buenos Aires. Asimismo, el consumo per cápita de cemento en nuestro país es muy bajo comparado en términos internacionales. Si bien pensamos que con el crecimiento que Uruguay está teniendo, también está creciendo la demanda de cemento ello lo vamos a poder apreciar en la presentación, de todas maneras es un crecimiento muy suave. En el mercado uruguayo, ANCAP, como empresa cementera, tiene una competencia privada de una empresa de capitales españoles antes fue norteamericana que está en la punta tecnológica. Se trata de una empresa con tecnologías muy avanzadas, lo que la hace mucho más competitiva que las plantas de ANCAP

Por otra parte, se ha iniciado es bueno que los señores Diputados lo sepan, aunque ya lo deben saber la construcción, aunque lenta, con algunas demoras a veces avanza, a veces se detiene, de una nueva planta en el departamento de Treinta y Tres, que si sigue avanzando será un nuevo competidor a nivel nacional y regional.

A pesar de que la planta de la competencia privada es más competitiva que la nuestra, ANCAP, fundamentalmente basada en la calidad, en el prestigio de la marca en precios estamos un poco por arriba de la competencia, ha mantenido un liderazgo en el mercado un poco por debajo del 50%, aproximadamente un 48%; esa es nuestra situación actual.

La principal fortaleza de ANCAP, su ventaja comparativa, que es la base indispensable y el elemento sustancial para el desarrollo de una industria cementera, es la disponibilidad de importantes reservas de materia prima, que ha explorado y descubierto y que están en concesión en función de su explotación en esta industria. Se trata de reservas de un volumen muy importante, pero también de una calidad muy importante y reconocida en el país y en la región.

Como decíamos antes, el desempeño de ANCAP en esta industria está absolutamente condicionado por la obsolescencia tecnológica, mucho mayor en la planta de Minas, y por los energéticos que se están usando en las dos plantas fundamentalmente en la de Minas, donde el combustible que se utiliza es el fuel oil. Dado que el principal componente del costo variable de la planta es el energético, la disparada de los precios del petróleo ha hecho menos competitiva la planta de Minas. Allí agregamos desde hace muchísimos años un componente de energía renovable, que es la cáscara de arroz proveniente de las arroceras de Treinta y Tres, que representa un 10% o un 15%. De todas maneras, esa alternativa se está agotando porque, como los señores Diputados saben, se ha aprobado un proyecto de generación eléctrica a partir de la cáscara de arroz en Treinta y Tres se va a utilizar allí y ya estamos ensayando esto lo agrego a los planes estratégicos que vamos a desarrollar el agregado de carbón vegetal o carbón mineral, etcétera, para amortiguar el peso del costo del fuel oil en la planta de Minas.

La planta de Paysandú es más moderna, tiene una tecnología diferente a la de Minas, se llama vía seca y tiene un menor consumo energético. En esa planta también se puede quemar fuel oil lo hace cuando no tiene gas natural, pero tiene un costo más reducido debido a la posibilidad de utilización de gas natural. Se trata de un gasoducto diferente del que viene a Montevideo, que viene de Buenos Aires que es el gran centro consumidor; entonces los problemas de disminución de suministro y de cortes de gas natural, que ha habido sobre todo en los últimos años no para los consumidores residenciales pero sí para la industria, han afectado menos a la zona de Paysandú que a la industria del sur de Montevideo. De todas maneras, la amenaza de disminución de disponibilidad de gas natural en Argentina es cada vez mayor, porque la producción en ese país es menor y el consumo es mayor.

Voy a dar una mala noticia de último momento: en el día de ayer le fue ordenado a la Aduana argentina la aplicación de una retención ya anunciada hace meses. Ya existen retenciones, pero lo que se le exigió a la Aduana fue la aplicación de algo que no estaba aplicando. Lo que dice la norma argentina, que fue modificada hace algunos meses eso ya lo sabíamos, es que las retenciones deben aplicarse sobre el costo del gas importado más caro.

SEÑOR TRIUNFO.- Hasta hace unos pocos días, las retenciones que se le hacían al gas estaban en el orden de US$ 7 por millón de BTU. Para el cálculo de la retención, se tomaba como valor de referencia el valor máximo de importación de gas en Argentina, que en ese momento era el gas que venía de Bolivia. Argentina ahora trajo unos barcos regasificadores a Bahía Blanca en los cuales está descargando el gas a aproximadamente US$ 17 el millón de BTU. Es decir que ese pasa a ser el valor máximo de importación en Argentina y es a ese valor al que se le aplica la tasa del 100%. De manera que de US$ 7, que estábamos pagando el gas hablamos solo de retenciones; después está el costo del gas, el transporte y todo lo demás, pasamos a US$ 15,9, según lo establecido por la Aduana argentina.

SEÑOR DELGADO.- La verdad es que la noticia no es nada estimulante.

Hace poco tiempo, cuando concurrió a este ámbito la empresa Metzen y Sena, una de las amenazas era el anuncio de Argentina del aumento de retenciones al gas. Por lo que sabemos, el señor Ministro Martínez estuvo negociando en ese país, por lo menos que se mantuviera en los niveles previstos lo establecido en los convenios. En estas cosas hay contratos establecidos. ¿Cómo figuraba el tema de las retenciones o el tributario vinculado a los contratos? ¿Se habilita a que de por sí una de las partes aumente unilateralmente cuando quiera o simplemente es una decisión que no está fijada en ningún tipo de cláusula y Argentina es libre de tomar decisiones, siempre amigables, como la que ha tomado ahora?

Esto lo que hace es complicarnos más la situación y desestimular el uso del gas, que ya venía disminuyendo no solo por un tema de precios sino por regularidad de suministro. Se va a generar un caos en las industrias y a nivel domiciliario, por lo que no nos resulta una buena noticia.

SEÑOR CUSANO.- Yo le agregaría al señor Diputado Delgado: ¿cuándo está respetando últimamente Argentina los contratos suscritos con Uruguay? De diez, siete u ocho no respeta, no solamente en cuanto al gas sino en otro tipo de industrias, que no vienen al tema que estamos tratando; pero que perjudica, perjudica en mucho.

Es correcto lo que dice el señor Diputado Delgado respecto a que es percibido por los consumidores que se transformaron a gas y no tienen un sistema dual. Cada vez será más complicado. Quizás sea más sencillo para quienes tengan sistema dual, como la planta de Paysandú, porque aunque aumente el precio el fueloil tenemos noticias de que para el mes de agosto el costo del barril de petróleo disminuirá US$ 6,50 o US$ 6,70, se podrá trabajar con el otro combustible.

El tema es cuando no tenemos forma de competir y dependemos de un único elemento para la producción.

SEÑOR TRIUNFO.- Este decreto de Argentina no solo tiene incidencia en Uruguay, sino en Chile y Paraguay, es decir, en todos los países que comercializan algún energético con Argentina. Paraguay no comercializa gas, pero sí GLP, y se ve afectado.

Por otro lado, los contratos que tenemos con las distribuidoras de gas en Uruguay, CONECTA y Gas Montevideo, dicen que todos los precios que se establezcan en Argentina serán reflejados en las tarifas; es lo que se llama "pass trough". Quedamos atados de manos hace muchos años cuando hicimos el contrato. Ellos dicen: "Nosotros pagamos esto y tenemos que pasarlo a las tarifas"

Cuando yo ocupaba el cargo de Director de Energía tratábamos de esforzarnos para que no pasaran todo a las tarifas, pero por contrato lo pueden hacer.

He estado en algunas reuniones con autoridades argentinas y con el señor Ministro, y sé que nos ven como una parte muy pequeña del negocio porque importamos 300.000 metros cúbicos o 400.000 metros cúbicos de gas por día, frente a los millones que lleva Chile. Ellos saben esto, tratan de buscar alguna solución, pero no resulta fácil.

SEÑOR CUSANO.- ¿También para Chile?

SEÑOR TRIUNFO.- Sí, para todos. Seguimos teniendo buenas relaciones energéticas con Argentina y ellos ven nuestra inquietud. Seguimos trabajando en eso.

Lo único bueno a rescatar es que tal vez no sea para siempre, porque los barcos de regasificación que están llegando a Bahía Blanca son cuatro o cinco, están en la tercera descarga, y es por el invierno. Si después no se descarga más a ese precio, esperamos que el valor de referencia sea nuevamente el de Bolivia, pero lo cierto es que durante los meses de invierno el precio será el que mencionamos.

SEÑOR RIET.- Volvemos al cemento. Aparte de los problemas tecnológicos y energéticos que tiene ANCAP por la obsolescencia de las plantas, para seguir funcionando tiene la obligación de realizar inversiones en materia medioambiental. Hay equipos como los hornos que hace cincuenta años no preveían el tema medioambiental porque ese asunto no tenía las dimensiones que tiene hoy. Este es un problema más que debe enfrentar la industria del cemento de ANCAP.

La principal fortaleza de ANCAP son las concesiones de exploración y explotación en canteras; en Paysandú tenemos reservas probadas de 40 millones de toneladas. La ubicación estratégica de estas canteras es muy importante porque las canteras más cercanas que tiene Argentina están ubicadas en Córdoba, a 800 kilómetros de Buenos Aires, y en el sur, a 500 kilómetros de la capital, pasando por Olavarría.

Esta es una situación competitiva muy interesante, y no solo para el mercado de Entre Ríos, porque son las canteras más cercanas a Buenos Aires. En estos momentos ANCAP está invirtiendo para aumentar las reservas probadas de materia prima porque, como veremos más adelante, nuestra iniciativa estratégica para la planta de Paysandú consiste en duplicar la producción, fundamentalmente con destino a la exportación a Argentina.

En Minas tenemos reservas probadas por 40 millones de toneladas. Para que los señores Diputados tengan una idea, con los actuales niveles de consumo de la planta, eso daría para más de cien años. También en Minas, con nuestra iniciativa estratégica, se aumentará la capacidad de producción, y reitero que con las actuales reservas y el aumento de la capacidad de producción nos alcanzaría para cuarenta o cincuenta años más.

Por otro lado, tenemos reservas en la zona de Treinta y Tres, para las cuales se está analizando un destino productivo, pero no tenemos un proyecto desarrollado y concreto en ese departamento.

En esta imagen vemos cómo ha evolucionado el mercado interno. Acá no se muestran las ventas de ANCAP sino los niveles de consumo del mercado interno uruguayo, que prácticamente es abastecido entre ANCAP y Cementos Artigas, y con el 5% figura la planta de Pan de Azúcar. Los señores Diputados podrán apreciar que hay un crecimiento, pero aún no se ha podido llegar a los niveles de consumo que había en 1998, que fue récord. Tenemos la perspectiva de 4% de aumento de la demanda.

En esta pantalla se ve una pequeña descripción. En Paysandú tenemos dos hornos, lo que va en contra de la economía y competitividad de la planta. En nuestro proyecto se indica que tanto en Minas como en Paysandú

quedaremos con un horno, porque dos hornos duplican los costos. En esta imagen también se muestra la cantidad de personal y las capacidades de producción actuales.

SEÑOR CUSANO.- ¿En Minas se mantendrá la vía húmeda?

SEÑOR RIET.- No, se va al proceso semiseco.

En esta otra imagen quizás no se puedan ver los detalles, pero se hace la comparación de nuestra planta con otras plantas de algunas empresas de la región. Por ejemplo, si observamos la segunda columna, "Capacidad de producción", los señores Diputados podrán observar que en general las plantas, con un horno, tienen capacidad de producción de 1:900.000 toneladas, 1:200.000 toneladas, 2:000.000 de toneladas o, como la competencia en Uruguay, que es de 500.000 toneladas. Nosotros, con cuatro hornos, producimos 500.000 toneladas.

En el rango de consumo energético se puede apreciar que estamos por encima de las 1.000 kilocalorías, mientras que el consumo energético de todas las plantas de la competencia están por debajo de 1.000 kilocalorías. También se aprecia el tipo de combustible utilizado.

Lo que tenemos hoy indica que si no hacemos inversiones, el futuro es continuar perdiendo, en una situación sin sentido.

En 1999 salimos empatados: hubo US$ 600.000 dólares de resultado en una facturación de US$ 40:000.000, pero a partir de 2000 estamos perdiendo. Llevamos ocho años de pérdidas: US$ 1:800.000 en el 2000; US$ 6:000.000 en 2001; US$ 4:000.000 en 2002; más de US$ 2:000.000 en 2003; US$ 1:500.000 en 2004; US$ 5:000.000 en 2005; US$ 7:000.000 en 2006 y US$ 8:800.000 en 2007, aunque el balance aún no está cerrado todavía. Estas cifras son pérdidas.

SEÑOR CUSANO.- ¿Incidencia del petróleo?

SEÑOR RIET.- Fundamentalmente, pero también por la escala de producción y por trabajar con cuatro hornos. No es solo el petróleo, sino la tecnología y el rendimiento de las plantas en todo sentido.

Hay inviabilidad de la operación en Minas. Como ya mencionamos, la planta es de 1956. Hay una situación medioambiental que exige inversiones de inmediato, si es que se quiere continuar con esa planta en funcionamiento. La alternativa que planteamos para la inversión industrial es, básicamente, el cambio tecnológico y el cambio de combustible.

En todo este desarrollo con la consultora, y durante más de dos años, estuvimos estudiando hacia qué tecnología vamos, en qué planta, si invertimos en una o dos plantas, todo el impacto social que existiría por trabajar en una planta y no en otra, cuáles serían las riquezas mineras que se perderían si se deja de explotar una planta.

Al mismo tiempo como preguntaba el señor Diputado estuvimos analizando la escala que hace a la productividad de las plantas. Si producimos más, como es un mercado muy competitivo y "cartelizado", podríamos tener la posibilidad de exportar los excedentes. Se evaluaron numerosas alternativas, y la base que tomamos para la definición estratégica es la necesidad de una reestructuración industrial con las tecnologías, el cambio de combustible para tener competitividad, adecuarnos a la normativa internacional en materia medioambiental, mejoras en las condiciones de salud y seguridad en el interior de las plantas aquí tenemos un atraso considerable, un proyecto industrial que potencie y utilice las reservas disponibles, acceso a mercados fuera de Uruguay que sustenten las inversiones a realizar y aumento de la capacidad de acuerdo con los mercados.

Entendemos que se debe hacer una inversión cuando se tiene retorno y rentabilidad, pero el sentido económico del negocio del cemento de Pórtland de ANCAP, el objetivo, no es la máxima rentabilidad posible, sino que se deben realizar inversiones rentables, que se repaguen a sí mismas, pero tratando de bajar los precios del cemento. En ese sentido, les decía que en el plan estratégico que hemos realizado, en este caso del Pórtland, las inversiones tienen una tasa de retorno positivo pero el precio del cemento Pórtland lo hemos

estimado en el plan de negocios después muy pocas veces coincide con la realidad descendiendo levemente. Lo que está ocurriendo en el mundo, en la región y en Uruguay es que está creciendo el precio del cemento debido a la inflación que todos conocemos y a diversos factores. De todas maneras, nosotros hemos hecho el cálculo del retorno de estas inversiones con un precio al público del cemento a la baja, lo que nos parece debe ser la función de ANCAP, siempre y cuando sea rentable la inversión.

SEÑOR CUSANO.- En la base del plan de negocios, ¿a qué precio final apuntan? ¿Cuál sería la tasa de retorno y en qué tiempo estimado tendrían un precio de competencia a nivel internacional? Lo pregunto porque creo que desde el primer día no vamos a poder competir internacionalmente, pero si me equivoco me voy a alegrar mucho. Entonces, en función de esa tasa de retorno o del cálculo del riesgo del negocio con respecto a las inversiones, quiero saber de qué plazo estamos hablando.

SEÑOR RIET.- Yo explicaba que esto está enmarcado en todo el plan estratégico de ANCAP una consultora externa nos ayuda a hacerlo, que fundamentalmente está hecho en base a quince años. La tasa de retorno es del 12% en el caso del Pórtland, pero es difícil o imposible decir cuál sería el precio en estos años. Lo que podemos decir es que el precio al público estaba calculado a la baja y nos daba una tasa de retorno positiva en quince años.

Con respecto a la competitividad del mercado externo, e incluso en el mercado del país, las plantas estarían en condiciones competitivas a partir de la aplicación de estas inversiones que ahora vamos a pasar a explicar. Los mercados están fluctuantes, varían mucho. En el anterior período de Gobierno en la crisis de 2002, ante la caída del mercado interno, se comenzó a exportar a Brasil. En 2005 perdíamos plata exportando a Brasil pero una vez que se había abierto esa puerta lo que parecía una estrategia del anterior Directorio se había decidido mantenerla abierta con pequeñas exportaciones. Repentinamente, una guerra de precios que había entre las empresas de Brasil se solucionó y el precio del cemento comenzó a incrementarse allí. No puedo contestar qué pasa al día de hoy porque no están las cuentas hechas con el precio del petróleo que aumenta todos los días ni con el precio del gas que aumenta en cualquier momento, pero en los últimos meses tuvimos decenas de pedidos de Brasil por miles de toneladas que no pudimos abastecer por incapacidad de producción, porque ya teníamos precios competitivos. Es decir: si hace algunos años, en 2005 y hasta 2006, los precios del mercado interno uruguayo del cemento estaban más elevados que en Brasil y que en Argentina, en el último año ya estamos prácticamente emparejados y entonces hay posibilidades de exportación, sobre todo con Brasil, pero a raíz de la situación de las plantas y del propio crecimiento del mercado interno, no pudimos aprovecharlas.

El modelo elaborado combina las inversiones industriales con la colocación en el mercado interno y con la necesidad de exportaciones. En el caso del mercado interno, como decía, hemos mantenido ese 48% mucho más en base a calidad y a prestigio de la marca más que a precio porque hay competencia que se mueve con un precio mejor pero tenemos un desafío, un peligro, con un tercer o cuarto competidor que puede aparecer en cualquier momento.

En estos años trabajamos tratando de lograr acuerdos firmes de exportación. Acá se concretó un acuerdo comercial con Loma Negra que pertenecía al grupo Fortabat, de Argentina, y hoy depende de Camargo Correa, de Brasil, que es socia de ANCAP desde hace diez años. Tenemos un acuerdo de exportaciones por quince años que en su momento va a insumir poco más de la mitad de la producción de la planta de Paysandú. Allí hay una paramétrica de precios acordada con ellos donde por supuesto existen cláusulas de salida; la fórmula es ganar-ganar: ANCAP tiene la obligación de entregar esa cantidad de toneladas acordadas en la medida en que los precios que se puedan pagar desde Argentina le dejen un margen de ganancia, y la empresa tiene la obligación de tomar esa producción en la medida en que el costo que tenga por parte de ANCAP le dejen un margen para la comercialización. Entendemos que es un acuerdo interesante.

Acá hubo otra posibilidad. En 2005 2006 invitamos al único accionista de Loma Negra, Camargo Correa, y también a las tres o cuatro principales empresas cementeras del mundo, a que vinieran a Uruguay. Conversamos con ellas y tratamos de poner sobre la mesa nuestra competitividad en base a la materia prima, buscando algún acuerdo asociativo que entendiéramos conveniente. Camargo Correa en principio no estuvo interesado, después, a fines de 2006 o principios de 2007, hizo una propuesta de inversión interesante porque agregaba valor, ya que era una nueva planta en Paysandú que tenía como destino el mercado argentino. Lamentablemente, acá no hubo por parte del Directorio de ANCAP y del Ministerio de Industria una cuestión de principios en materia de asociación y tampoco hubo un acuerdo asociativo de manera que los dos

quedáramos conformes. La discrepancia fundamental fue en torno a quién tenía el control de la gestión y en nuestro caso se nos hacía muy importante el control de la gestión de reservas de materia prima. Entonces lamentablemente no tuvimos acuerdo para esa inversión que estaba dispuesto a hacer Camargo Correa, por una cuestión sobre el control de gestión y en cuanto al porcentaje accionario de ANCAP. Sin embargo, las relaciones con la empresa son buenas, como lo demuestra este acuerdo comercial que hemos logrado luego de no haber llegado a acuerdo con respecto a la inversión.

Las exportaciones con Brasil se han mantenido y, como ya hemos dicho, no podemos satisfacer la demanda que hoy tenemos.

Hubo también una larga negociación con respecto a la exportación de "clinker" a Venezuela "clinker" es la etapa previa al cemento; acá tampoco llegamos a un final feliz porque hubo distintos problemas. Por un lado, no cerraban los números. Era muy difícil que cerraran por un tema de transporte, aunque este negocio era muy interesante porque existía la posibilidad de que viniera un barco con coque de petróleo, que es el energético fundamental que hoy usa la industria del cemento en la región y en el mundo, que vamos a empezar a usar nosotros con la reconversión y que usa la competencia privada en la planta de Minas. Entonces, ese barco haría un viaje redondo porque se llevaría "clinker" a Venezuela. Tengo la esperanza de que este negocio de coque con Venezuela, que todavía se está desarrollando, termine exitosamente.

En cambio, no pasa lo mismo con la venta de "clinker" porque no cierran los números, los volúmenes y los tiempos que necesitaba Venezuela no cerraban con las inversiones ni con nuestros tiempos.

Ustedes han visto que últimamente se ha anunciado no sé en qué etapa está la nacionalización o estatización de la industria cementera privada donde estaban presentes las principales multinacionales en Venezuela. Hay una demanda de cemento importante en el mundo; han venido a demandar cemento para África, para Europa, pero también para la región. Hay una fuerte demanda de Paraguay hacia donde hemos podido hacer unas pequeñas exportaciones en la medida en que hemos tenido capacidad, pero lo firme que hay y que alcanza para hacer rentable todo el proyecto en cemento es el acuerdo comercial con Loma Negra. Creemos que hay una fuerte posibilidad de colocación de los excedentes enmarcados extra Uruguay.

En concreto, las inversiones que se van a hacer consisten en que las dos plantas pasen a coque. El caso de Minas no está explicitado, y Paysandú es quizás lo que se haga más rápidamente, porque el horno de Paysandú tiene tecnología de vía seca y ya permite el uso del coque. En cambio, los hornos de Minas son vía húmeda, no permiten el uso de coque y además hay que cambiarlos, dado el estado en que se encuentran. La otra modificación es un precalcinador que es usar el calor de los gases de salida del horno con un precalentamiento que permite la duplicación de la producción en Paysandú, con lo cual vamos a poder satisfacer la demanda argentina y, además, la planta va a ser mucho más rentable.

SEÑOR DELGADO.- No conozco el tema, pero he leído algo al respecto.

Quisiera saber cuál es el impacto ambiental de la utilización del coke como combustible con respecto a otros combustibles posibles.

SEÑOR RIET.- Hay distintas calidades del coke de petróleo, como hay en el petróleo mismo pero suele haber algunos con un porcentaje de azufre importante.

Aquí se van a aplicar las normas ambientales más exigentes, las de la Comunidad Europea, por lo que estamos solicitando los equipos necesarios. Hoy esto ya se está aplicando en Uruguay, en la planta de Minas, que ahora tiene equipos de medición. Esas mediciones se comenzaron a hacer el año pasado.

En los países más avanzados, donde hay una gran demanda de cemento, como sucede en España, en Austria, etcétera, los hornos de cemento tienen gratis gran parte del energético o cobran por él. Eso se debe a que los hornos de cemento se usan para quemar residuos nocivos para el medioambiente. Se trata de hornos de altísimas temperaturas, por encima de los mil grados, pero además la permanencia el horno es todo el caño largo de los materiales hace que haya un quemado muy importante. En los países más avanzados se usan para quemar residuos hospitalarios, neumáticos usados, etcétera. El coke puede tener azufre, pero eso tiene solución. A partir de los estudios de UTE, me he enterado de la posibilidad de una central a carbón, como una

de las alternativas. Alemania tiene la mitad de sus centrales eléctricas a carbón y han solucionado el problema ambiental.

SEÑOR CUSANO.- ¿Ustedes tienen estipulado cuántas ppm vamos a estar enviando a la atmósfera o de qué calidad ambiental estamos hablando?

Por otro lado, quisiera saber de cuántos precalentadores disponen, si son uno, dos, tres o cuatro.

En cuanto a las quemas, podemos hablar con propiedad porque tenemos un horno eléctrico que envía 10 ppm de dioxina y furanos al medioambiente por un exactor de humo, vía seca, por unos secadores. Hemos tenido pedidos de hospitales para hacer las quemas de los residuos peligrosos, pues se trabaja a dos mil grados y se podría hacer perfectamente, pero el personal no quiso llevarlo adelante por los riesgos que acarrea su manipulación.

SEÑOR RIET.- Lamentablemente, no puedo dar los detalles al señor Diputado porque no los tengo en este momento, pero me comprometo a enviárselos.

Las inversiones mandatorias de las que se habla en Paysandú y en Minas refieren, fundamentalmente, a inversiones medioambientales. En el caso particular de Minas son mandatorias en cuanto a la adquisición de nuevos equipos en la planta, porque ya están obsoletos. Inversiones mandatorias quiere decir que son obligatorias y, como dije, fundamentalmente, en materia medioambiental para cumplir las normas más exigentes.

SEÑOR CUSANO.- ¿Vamos a tomar los beneficios del Protocolo de Kioto en cuanto a descenso de la contaminación medioambiental a través de los propios préstamos o certificados que nos correspondan?

SEÑOR RIET.- Hay un grupo de trabajo en ANCAP que se está encargando de ese tema. Estamos tratando de tomar esos beneficios también en otros proyectos como el de Bella Unión, la desulfurizadora de gasoil y de gasolina.

SEÑOR CLAVIJO.- En cuanto a la contaminación del carbón de coke, todos sabemos que el azufre es uno de los problemas a tener en cuenta. En este sentido, la Central de Candiota ha tenido una evolución importante no solo en lo que tiene que ver con los filtros magnéticos, sino también en cuanto a la utilización de la caliza como agente filtrador de los azufres del carbón.

En lo que refiere a los hornos de portland, no se utiliza el filtro de caliza para extraer el azufre, sino que lo que se elabora es la caliza. A su vez, el precalentador tiene dos objetivos: precalentar la piedra, la mezcla, antes de llegar al horno y utilizarlo como agente de filtro. ¿Por qué? Porque el azufre y el carbonato de calcio al mezclarse en la calcinación de la caliza requieren menos volumen de yeso. La mezcla del carbonato de calcio y del azufre sustituye en parte el yeso. Por lo tanto, el precalcinador tiene más objetivos: el ahorro de combustible en el horno, la depuración de los gases, que después pasan por el filtro electromagnético y el enriquecimiento de la mezcla que supone un ahorro de yeso.

En los estudios realizados en la Compañía Uruguaya de Cemento Pórtlant en ningún momento se contactaron emisiones de dioxinas y furanos. Hace aproximadamente quince días, pedí información a los técnicos, ya que como decía el Vicepresidente tienen equipos de medición, con respecto a dioxinas y furanos y me adelantaron que me iban a dar el promedio de los cinco años, que no demuestra esos dos agentes en la emisión.

SEÑOR RIET.- Se hizo una medición que no se había hecho en las plantas. Se contrató a la misma empresa argentina, que hizo las mediciones con la DINAMA. El año pasado se hizo en ANCAP los estudios de la planta Cemento de Artigas y dio que no estaba emitiendo más gases tóxicos de los permitidos. En la planta de pórtland se emiten polvos.

Considero que en el tema medioambiental debemos educarnos, pues cada vez es más importante.

Según he podido informarme, parecería que en medios rurales y en las ciudades el mayor productor de dioxinas y furanos es la leña.

SEÑOR DELGADO.- Seguramente, las intervenciones anteriores elevaron el nivel técnico de la reunión, pero hay algunas definiciones políticas que son importantes, en lo que refiere a cuál es el futuro en una unidad de negocios por llamarla de alguna manera de ANCAP que no es de ahora, que viene perdiendo desde hace mucho tiempo. Creo que en 2007 la cifra rondaba en los US$ 8:000.000 y se ha venido incrementando. Esta Comisión, a invitación del señor Diputado Clavijo, recorrió la planta de Minas. En ocasión de la trasladarnos a Paysandú, no la visitamos, pero tuvimos acceso a gente que estaba trabajando allí yo la conozco porque es de mi departamento y no dijeron en qué condiciones está la planta. El año pasado cuando la Comisión trató este tema había algunas posibilidades de desarrollo, de asociación o de negocio con Camargo Correa, que estaba interesado en una planta y PDVSA, en otra. Es más: se habló de la posibilidad se dijo públicamente de que el BANDES financiara parte de la ampliación de la planta de Paysandú. Inclusive, esto motivó algunas reacciones sindicales en función de que estaban a favor de una inversión, pero no de otra. En aquel momento, cuando estaba el Ministro Lepra, la adhesión política que había, o por lo menos la que se comunicó a la Comisión, era diversificar la asociación y no asociar todas las plantas a una empresa. Esto se hacía sobre la base de que era necesario generar escala y conseguir mercados para ella. Nosotros tenemos uno de los elementos más escasos, pero quizás el principal producto: la caliza.

Quisiera saber si ya hay definiciones en cuanto a asociaciones. Últimamente, se han hecho declaraciones no las voy a traer a colación ahora vinculadas a PDVSA, desestimulada por lo menos en varias inversiones, entre ellas, en el tema cementero. Queremos saber si eso es así, si se sigue avanzando en la negociación, si va a haber algún llamado por planta, genérico, cómo va a ser el proceso de reversión de esta tendencia de unidad de negocio, que sigue perdiendo. También, queremos saber cuál es la posición del sector sindical que, en su momento y hasta no hace mucho tiempo atrás, en la prensa se seguía insistiendo con determinado lineamiento. Yo no estoy haciendo un juicio de valor; puedo compartirlo o no, pero son elementos que estuvieron arriba de la mesa, son públicos y se manifestaron en Comisión.

SEÑOR RIET.- Precisamente, hace un momento me referí a la negociación con Camargo y Correa, pero a efectos de aclarar la posición del Directorio diré que creemos que hay una gran potencialidad de materia prima en el Uruguay; inclusive, se maneja una concesión a ANCAP como para desarrollar o ampliar los proyectos productivos en marcha o implementar otros nuevos. Estamos en contacto con empresas que constantemente pasan por ANCAP a preguntar acerca de las posibilidades que hay con respecto a este tema. Para el Directorio esto no está cerrado.

Voy a referirme nuevamente a las inversiones concretas de la empresa, que en este momento aparecen en la pantalla. En Minas nos quedaremos con uno de los dos hornos semisecos, que va a funcionar con coke y dispondrá de tecnología de punta en cuanto al control, al cuidado del medio ambiente, etcétera. En Paysandú trabajaremos con el horno a coke, que contará con un precalcinador que inauguraremos en el día de mañana. Estas inversiones suponen aproximadamente US$ 140:000.000 que ANCAP tratará de financiar en el mercado.

Por otra parte, la posibilidad de asociación en materia productiva con Camargo y Correa quedó descartada por desacuerdo entre las partes en lo relativo al control de la gestión y de relación porcentual en el paquete accionario. De todos modos, quedó firme un acuerdo comercial de exportación a Argentina, específicamente a Loma Negra.

Con respecto a Venezuela no hubo posibilidad de conciliar las necesidades de volúmenes, tiempos y precios de ambas partes, lo que no descarta la posibilidad de que uno de los financiadores pueda ser un banco venezolano.

SEÑOR DELGADO.- Me parece muy interesante: ya hay una definición en el sentido de que ANCAP hará las inversiones y buscará el financiamiento correspondiente, lo que no descarta la posibilidad de buscar asociaciones. Además, se avanzó en acuerdos comerciales.

A la brevedad presentaremos un proyecto de ley sobre un tema que es complejo por la diversidad de aspectos que incluye. Planteamos esto para ALUR y, en general, para las empresas públicas porque la unidad de negocios se aplica perfectamente al tema cementero. Hablamos de una unidad de negocios específica de ANCAP aunque, a mi juicio, la producción de cemento no es el corazón del negocio de la empresa. Todo esto tiene una historia que está reflejada hasta en el nombre que se le puso al momento de su creación, pero era otra realidad, otro momento.

Ustedes hablan de buscar financiamiento, de que ANCAP no se encargue de eso. Seguramente no está en condiciones de hacerlo y me parece bien que no lo haga; quizás las inversiones tendrían que centrarse en una línea que tuviera más que ver con el objetivo principal de la empresa.

El proyecto que vamos a presentar lo planteo aquí porque viene a colación de lo que mencionaba el Vicepresidente Riet refiere a la posibilidad de que en unidades de negocio se busquen fuentes de financiamiento a través del mercado nacional, recurriendo, por ejemplo, a la captación del ahorro nacional en el mercado de valores por la vía de fideicomisos o, inclusive, de algún tipo de empresa en el que el capital asociativo capte ahorros de uruguayos que están en el exterior. Hay que tener en cuenta que en el exterior hay alrededor de US$ 7:000.000 de uruguayos que están esperando proyectos de inversión.

El proyecto que en su momento planteé para ALUR respondía a la necesidad de que buscara financiamiento genuino para que ANCAP no debiera capitalizarla. La idea era que el mercado de valores de los uruguayos no solo generara una oportunidad y una vía de captación de ahorro nacional sino que, además, apuntaba a un concepto muy interesante: el del control social. Se trata de que las unidades de negocios no solo respondan al Directorio de turno y al Ministro de Economía y Finanzas, sino también a una asamblea de accionistas si tienen parte de la propiedad, integrada por ciudadanos como nosotros que puedan exigir balances, planes de negocios, definiciones estratégicas, tasas de retorno, etcétera.

Insisto: me parece que el mercado de capitales podría ser una buena inversión para recurrir a inversión genuina. Además, esto tendría un fin social muy interesante y, por la vía de los hechos, generaría la posibilidad de repatriar muchos capitales que hoy no están en el país. Inclusive, esto nos daría la chance de no tener que recurrir a financiación bancaria, y sé que no resultaría más caro.

SEÑOR RIET.- El señor Diputado Delgado ha planteado esto en otras ocasiones y con relación a otras empresas públicas. UTE hizo algo en este sentido y le salió bien.

En este caso, no estamos pensando en una forma específica de este tipo, que podría ser un poco compleja. De todos modos, le puedo asegurar que el tema ha estado sobre la mesa. Inclusive, ante alguna inversión de ANCAP quisimos aplicar este mecanismo; se trataba de una extensión de inversión en una de las sociedades anónimas del Ente, pero la Bolsa requería que hubiéramos tenido balances positivos durante varios años y no era así. Por eso tuvimos que dejar la iniciativa de lado, pero compartimos la idea de implementar estos mecanismos que creen o dinamicen un mercado de capitales que en Uruguay prácticamente no existe.

Volviendo a la presentación, para finalizar les estamos mostrando un detalle técnico de las inversiones en cada una de las plantas. Creo que no tiene mucho sentido dar demasiados detalles de esto. Por eso, dejaría por acá la presentación.

Estas son las iniciativas estratégicas. Esperamos que para fines de 2008 estén prontos los pliegos técnicos y que ya puedan salir los pliegos de las licitaciones técnicas y financieras.

En el caso del cemento portland, en la última Rendición de Cuentas se estableció que, aunque seamos una empresa pública, como estamos en competencia, respetando los principios de transparencia, etcétera, podemos salir de las normas estrictas de las licitaciones públicas establecidas en el TOCAF. De todas maneras, obviamente, nos manejaremos de acuerdo con lo que la ley manda.

Nosotros pensamos salir con los pliegos antes de fin de año. Hay gran demora en el suministro de equipos en el ámbito internacional. Ya nos pusimos en contacto con las empresas correspondientes. Tenemos compromisos de exportación importantes hacia Argentina para 2011. Nos gustaría que para entonces los nuevos proyectos estuvieran en funcionamiento, pero creemos que estarán haciéndose las obras correspondientes, porque los proveedores están pidiendo por lo menos dieciocho meses para el suministro de

algunos equipos. Quizás lo que se podría conseguir en primer término sería el horno de come para Paysandú; ojalá podamos tenerlo el año próximo. Insisto: suponemos que entre los llamados, la provisión de equipos y la instalación pasarán unos tres años a partir de ahora.

Quiero invitarlos a la inauguración oficial que se realizará el día de mañana, en Paysandú; disculpen si avisamos un poco a destiempo. El Directorio de ANCAP en 1999 tomó algunas decisiones de inversión que, por distintos cambios de estrategia de la empresa, luego no se concretaron. La cuestión es que ANCAP tenía gran parte de los equipos; por ejemplo, tenemos las embolsadoras y los equipos que permiten ampliar el horno de Paysandú. En los últimos tres o cuatro meses procedimos a la ampliación de ese horno que ya tenía una capacidad importante; las obras insumieron cuatro o cinco meses de trabajo y unos US$ 5.000 o US$ 6.000 de inversión. Reitero que estoy hablando de las obras civiles y de la instalación; los demás los equipos ya habían sido comprados.

Esto supone un aumento de 60.000 toneladas en la planta de Paysandú, un menor consumo energético y un mayor rendimiento. Además, realizamos un control informático de este horno que, felizmente, hace unos días que está funcionando. Reitero que en el día de mañana haremos la inauguración oficial de este emprendimiento que representa el primer paso que se está dando en Paysandú. En el futuro, este horno tendrá el precalcinador y el horno de come.

SEÑOR CUSANO.- Quiero agradecerles vuestra presencia aquí; creo que este tipo de cosas son las que clarifican y ayudan a tener un buen relacionamiento. Es bueno que las distintas autoridades no concurran solo cuando discrepamos con sus criterios sino que vengan para exponer acerca de los proyectos que piensan llevar adelante. De esta manera, nosotros también podemos llevar un contralor de su cumplimiento en tiempo y forma.

SEÑOR PRESIDENTE.- Comparto lo que acaba de señalar el señor Diputado Cusano.

SEÑOR TRIUNFO.- También yo comparto esa opinión. Ya pensamos volver a la Comisión por otros temas como, por ejemplo, el relativo a la plataforma continental, que pensamos venir a explicar en detalle, porque en esto le va la vida a este Gobierno y a todos los que vengan en el futuro. Nos interesa aclarar lo que se habla de los 600 metros y también lo que pensamos hacer en la Ronda Uruguay, acerca de lo que necesitamos la labor de todos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Les tomamos la palabra. Una vez que el Directorio de ANCAP esté pronto para darnos la información, por supuesto que esta Comisión lo va a recibir con mucho gusto, con el espíritu que señalaba el señor Diputado Cusano: para nosotros es muy importante tener la información en tiempo y forma.

SEÑOR RIET.-

Estamos preparando una presentación para ordenar el tema. Téngase en cuenta que todavía no está procesado el conjunto de los estudios que se han hecho en la plataforma marítima, pero a la brevedad, en la medida de lo posible, coordinaremos con el señor Presidente nuestra visita a la Comisión.

SEÑOR CUSANO.- Va a ser un asunto muy técnico.

SEÑOR RIET.- Sí, pero nos vamos a entender conceptualmente. Se trata de algo muy importante porque es un tema país que se va a desarrollar en decenas de años.

También hay otras iniciativas que estamos desarrollando y que luego les presentaremos. En las ofertas que se han abierto los precios se han ido para arriba, pero parece ser una decisión inevitable lo conversaremos la de la desulfurizadora de gasoil y de gasolinas y también el proyecto relativo al biodiesel. En ese sentido, ya acudimos a este ámbito e hicimos una larga exposición sobre el proyecto de etanol en Bella Unión. Ahora estamos apurando el tranco para que en 2009 no vamos a llegar el 1º de enero, como dice la ley, pero si es posible queremos hacerlo en el primer semestre del año se proceda a mezclar biodiesel con gasoil, aparte de

mezclar etanol con las gasolinas. También queremos venir a conversar con ustedes sobre eso; así que nos comprometemos en tal sentido.

Agradecemos nuevamente la invitación; como siempre es un placer conversar con ustedes.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos una vez más la presencia del Directorio de ANCAP.

Se levanta la reunión.